

# МОСТЫ

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии

ВЫПУСК 5 – СЕНТЯБРЬ 2015



## Влияние нетарифных мер на международную торговлю

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

Перспективы устранения нетарифных барьеров в ЕАЭС

ЭМБАРГО

Влияние российского эмбарго на польский экспорт в Россию

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

Украина: госзакупки как метод нетарифного регулирования торговли

БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ

Нетарифные барьеры: что мы о них знаем



International Centre for Trade  
and Sustainable Development



# МОСТЫ

ВЫПУСК 5 – СЕНТЯБРЬ 2015

## «МОСТЫ»

глобальная платформа для обмена знаниями и информацией, лидирующий источник новостей и аналитических материалов по вопросам международной торговли и устойчивого развития

ИЗДАТЕЛЬ

ICTSD

Международный центр по торговле и устойчивому развитию

Женева, Швейцария

[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

ДИРЕКТОР МЦТУР

Рикардо Мелендес-Ортис

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР МЦТУР

Эндрю Кросби

УПРАВЛЯЮЩИЙ РЕДАКТОР «Мостов»

Наталья Шпильковская

«ЭКО-СОГЛАСИЕ» ДИРЕКТОР И РЕДАКТОР

Ольга Понизова

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Наталья Шпильковская,

Ольга Понизова

ДИЗАЙН

Flarvet

ВЕРСТКА

Олег Смердов

Редакция «Мостов» приветствует отклики читателей и рассмотрит материалы для публикации. Инструкция по написанию и оформлению статей направляется по запросу. Напишите нам по адресу: [mosty@ictsd.ch](mailto:mosty@ictsd.ch)

## УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ

- 4 **Имплементация Соглашения по упрощению процедур торговли: требуется лишь политическая воля**

*Винае Анчараз*

## АФРИКА

- 8 **За пределами тарифной защиты: нетарифные барьеры в странах Африки к югу от Сахары**

*Пунам Махан*

## ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

- 12 **Перспективы устранения нетарифных барьеров в ЕАЭС**

*Сергей Мелкумов*

## ЭМБАРГО

- 16 **Влияние российского продовольственного эмбарго на польский экспорт в Россию**

*Ольга Алешко и Матэуш Адамски*

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

- 20 **Украина: государственные закупки как метод нетарифного регулирования торговли?**

*Ольга Дубаневич и Татьяна Херувимова*

## БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ

- 25 **Нетарифные барьеры: что мы о них знаем**

*Елена Беседина*

- 28 **Публикации**

## Влияние нетарифных мер на международную торговлю



*Увеличение нетарифных правил и регулирований – сегодняшняя реальность, с которой сталкиваются производители, импортеры и экспортеры во всем мире. Само понятие «нетарифные меры» охватывает практически любые меры, которые не являются таможенными пошлинами и могут оказывать влияние на торговые потоки. При этом нетарифные меры могут быть направлены как на достижение законных целей, таких как защита здоровья человека, животных и растений, так и на установление ограничений в международной торговле. Временами даже законные меры, например, технические регламенты и санитарные и фитосанитарные требования, становятся существенными препятствиями для доступа товаров на зарубежные рынки. Соответственно, неоправданные нетарифные меры могут подрывать достигнутые результаты либерализации международной торговли.*

*Экспортерам, в особенности из развивающихся стран, приходится ежедневно бороться с нетарифными мерами для достижения международной конкурентоспособности, отмечает в своей статье Пунам Махан на стр. 8. Независимо от мотивов их применения, нетарифные меры приводят к издержкам, которые отрицательно влияют на конкурентоспособность, в частности, малых и средних предприятий в государствах с формирующейся экономикой и в развивающихся странах.*

*Применение нетарифных барьеров становится все более актуальным вопросом в повестке дня многих государств и интеграционных объединений. О перспективах устранения нетарифных барьеров в Евразийском экономическом союзе читайте в статье Сергея Мелкумова на стр. 12.*

*Вот уже больше года действует установленный Россией временный антисанкционный запрет на импорт ряда сельскохозяйственных товаров, происходящих из ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии. О влиянии российского продовольственного эмбарго на польский экспорт в Россию рассказывают Ольга Алешко и Матэуш Адамски в статье на стр. 16.*

*Используются ли государственные закупки для ограничения доступа иностранных компаний на внутренние рынки и защиты национальных производителей? Этот вопрос был изучен Ольгой Дубаневич и Татьяной Херувимовой на примере Украины. Результаты своего исследования они описали в статье на стр. 20.*

*Отрицательное влияние на торговлю могут оказывать не только внешние барьеры, но и внутренние, такие как коррупция, чрезмерная бюрократизация процесса оформления разрешительных документов. Подробнее об этом и в целом о нетарифных барьерах читайте в статье Елены Бесединой на стр. 25.*

## УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ

# Имплементация Соглашения по упрощению процедур торговли: требуется лишь политическая воля

Винае Анчараз

*Хотя финансирование является ключевым элементом для имплементации Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли, наличие политической воли выступает еще более критическим фактором.*

Соглашение по упрощению процедур торговли (далее – Соглашение) будет готово к выполнению, как только оно будет ратифицировано двумя третями членов ВТО. Ряд стран уже уведомил ВТО о взятии на себя обязательств по предусмотренным в Соглашении категориям. В частности, к категории «С» относятся те обязательства, которые члены ВТО самостоятельно выбрали для имплементации по истечении переходного периода. Выполнение этих обязательств обусловлено получением технической помощи.

Вопрос финансирования имплементации Соглашения был наиболее проблематичным во время переговоров. Некоторые страны настаивали на том, что финансирование и техническую помощь необходимо обсудить до взятия каких-либо обязательств. Однако настоящая статья приводит аргументы, демонстрирующие, что финансирование не является единственным элементом стоимости имплементации и, возможно, даже важнейшим фактором этого процесса. Для реализации Соглашения в первую очередь требуется политическая воля.

## Политическая экономия упрощения процедур торговли

Соглашение ограничено по своему замыслу и направлено на решение «мягких» проблем процедурного и нормативного характера. Такое видение контрастирует с более широким определением, принятым такими организациями, как Всемирный банк, в соответствии с которым упрощение процедур торговли направлено на борьбу с различными ограничениями торговли и конкурентоспособности в торговле, в том числе решение «жестких» вопросов инфраструктуры.

Почему же развивающиеся страны уделяют столько внимания «жестким» мерам? Одной из причин может быть недостаток информации об относительных преимуществах «мягких» реформ в области упрощения процедур торговли. Например, согласно оценкам, доллар, выделенный в рамках инициативы «Помощь в целях развития торговли» на разработку торговых мер и правил, обладает более сильным эффектом создания торговли, чем подобные инвестиции в другие меры поддержки торговли, такие как экономическая инфраструктура и развитие торговли (Helble, Mann and Wilson, 2009).

Еще одной причиной являются политические аспекты экономических факторов противопоставления «мягких» реформ в области упрощения процедур торговли «жестким» мерам. Политические и регуляторные реформы не только обычно незаметны для избирателей по сравнению с проектами по созданию физической инфраструктуры, но также сложны в реализации (по причинам, связанным с политическими аспектами экономических реформ).

Прежде всего, на фоне неуверенности относительно распределения издержек и выгод граждане могут не поддержать реформу, которая в совокупности сулит им преимущества. Более того, в соответствии с «логикой коллективных действий», лица, получающие преимущества от статуса-кво, более подготовлены

В декабре 2013 г. во время Министерской конференции ВТО на Бали члены организации завершили переговоры о заключении Соглашения по упрощению процедур торговли в рамках более широкого Балийского пакета договоренностей.

к сопротивлению реформе, чем те, кто может получить выгоды от нее и готовы ее поддержать. Первая группа более эффективно организована, обладает большими финансовыми ресурсами и имеет сильного союзника – действующий режим, который может быть настроен отплатить политическими подарками электоральные пожертвования и другую помощь.

Эта история с соответствующими поправками в принципе применима к любой реформе по упрощению процедур торговли, которая приведет к упрощению правил или большей прозрачности. Например, внедрение принципа единого окна может лишить некоторых высокопоставленных правительственных чиновников дискреционных полномочий. Чиновники могут начать лоббировать непринятие меры и даже «подкупить» политиков, если потребуется. Подобным образом ускоренные или прозрачные таможенные процедуры могут привести к снижению доходов таможенных чиновников или их увольнению, вызывая (агрессивное) сопротивление таким мерам.

Перед тем как рассмотреть проблемы, связанные с разработкой и имплементацией мер по упрощению процедур торговли, необходимо отметить, что проведенное исследование показало, что политическая воля, направленная на поддержку «мягких» реформ, будет критическим фактором успешной имплементации Соглашения.

#### **Разработка мер и их имплементация**

##### *Проблемы, связанные с разработкой мер*

Соглашение потребует принятия нового законодательства или пересмотра существующих законов в соответствии с национальным законодательным процессом каждой страны (Moisé, 2013). Самые значительные изменения, вероятно, будут касаться мер, не существующих в действующем законодательстве. Это относится к 12 главным положениям Соглашения, в частности, к статьям I, III, IV, V, VI, VII, VIII и X.

Имплементация этих изменений в регуляторной политике прежде всего требует политической ответственности и придания приоритетности реформам по упрощению процедур торговли. Искаженный взгляд на Соглашение может привести правительства к затягиванию имплементации этой договоренности и нерешительности в этом вопросе. Для преодоления этого барьера потребуются наличие специальных сотрудников в структурах правительства и парламенте, которые будут заниматься адаптацией внутреннего законодательства. Кроме того, в силу межотраслевого характера национальных законов, необходимо установить взаимодействие между разными агентствами для обеспечения последовательности и единства изменений с внутренней политикой и нормативно-правовыми актами. В отношении каждого из этих требований в развивающихся странах присутствуют собственные проблемы.

##### *Институциональные сложности*

Эффективность имплементации Соглашения требует создания новых учреждений, обладающих специализированными функциями (например, справочных пунктов, служб единого окна, сотрудничества пограничных органов), или новых процессов (например, принятия предварительных решений, предварительной обработки данных, управления рисками). Эти меры сложно внедрить не только из-за высоких затрат, но и главным образом потому, что они не вписываются в существующие институциональные рамки большинства наименее развитых стран. Можно возразить: если страна не смогла создать критически важные институты, необходимые для достижения краткосрочных преимуществ, таких как повышение конкурентоспособности и роста, то будет ли она готова инвестировать скудные ресурсы в строительство инфраструктуры и создание процессов, в отношении которых она скептически настроена? Такая точка зрения также объясняет, почему меры по упрощению процедур торговли, требующие создания новых институтов,

процессов или законодательства, имеют мало шансов на внедрение без адекватной финансовой и технической помощи.

### **Проблемы имплементации**

#### *Техническая помощь и создание потенциала*

Раздел II Соглашения связывает имплементацию этой договоренности со способностью страны выполнить принятые на себя обязательства. Соглашение еще раз призывает выделить помощь развивающимся и наименее развитым странам для создания необходимого потенциала. Для того чтобы проконтролировать выполнение этого положения, в июле 2014 г. ВТО инициировала создание Фонда содействия упрощению процедур торговли, целью которого является поддержка усилий других организаций и доноров в предоставлении связанной с упрощением процедур торговли технической помощи нуждающимся в ней странам. Фонд будет помогать государствам искать донорскую поддержку. Предоставление средств Фонда будет возможно только в том случае, когда попытки получить поддержку из других источников не увенчаются успехом. Предполагается, что Фонд будет выделять гранты в размере не более 200 000 долл. США на создание нематериальной инфраструктуры. Однако критики отмечают, что, когда не удается получить помощь из других источников, ограниченные инвестиции в создание нематериальной инфраструктуры, выраженные главным образом в привлечении помощи международных консультантов, едва ли приведут к имплементации Соглашения (Capaldo, 2014).

#### *Инфраструктура*

Инфраструктура является желательным, но не обязательным условием для имплементации Соглашения. Более мощные компьютеры и сканеры, улучшенные телефонные линии и быстрый Интернет повышают эффективность и продуктивность таможенных операций и контроля. Факт того, что такая инфраструктура также упрощает процедуры торговли, случаен, но приятен (Moisé, 2013). Следовательно, затраты на создание материальной инфраструктуры нельзя рассматривать в качестве прямых издержек упрощения процедур торговли.

### **Доказательства существования проблем в области упрощения процедур торговли**

Свидетельство существования проблем в области упрощения процедур торговли можно найти в двух источниках: национальных планах осуществления мер по упрощению процедур торговли, разработанных ЮНКТАД, и самооценках потребностей стран для упрощения процедур торговли, описанных в документе ВТО. Третьим потенциальным источником являются соответствующие программы, предусмотренные региональными торговыми соглашениями, но они не рассматриваются этой статьёй.

В обоих источниках отмечается, что широкий ряд мер уже находится на разных стадиях выполнения. Согласно документу ЮНКТАД, например, государство с наилучшим показателем имплементации уже внедрило 29 из 39 оцениваемых мер. С другой стороны, уровень невыполнения был достаточно низким. Государство с худшими показателями не смогло внедрить и 10 мер. Худшие результаты, однако, были продемонстрированы наименее развитыми странами.

Из десяти мер, которые не были внедрены странами-членами ВТО, 5 содержатся и в планах ЮНКТАД, и в документе ВТО о самооценках стран: публикация торговых мер в Интернете, создание служб единого окна, публикация данных о среднем времени таможенной очистки товара, создание справочных пунктов и принятие предварительных решений. Среди других инструментов выделяются меры регулирования сборов и платежей, определение авторизованных операторов, сотрудничество пограничных служб, управление рисками и ускоренные перевозки.

ЮНКТАД определила шесть факторов частичного выполнения или невыполнения мер по упрощению процедур торговли (см. Таблицу 1). Отсутствие существующих

законодательных рамок указано в качестве главной причины неполной имплементации 29 мер, или 75% всех мер, по которым проводилась оценка. Недостаток ресурсов, где под «ресурсами» понимается технологический и институциональный потенциал, а также финансовые и человеческие ресурсы, является источником задержек выполнения 24 мер. За ним следует отсутствие необходимых организационных структур (18 мер).

**Таблица 1.**  
**Основные причины**  
**невозможности**  
**имплементации**  
**мер по упрощению**  
**процедур торговли**

Причина	Количество мер
Существующие правовые рамки	29
Недостаток ресурсов	24
Отсутствие организационных структур	18
Недостаток понимания/информации о мере	12
Недостаточный уровень сотрудничества между учреждениями	10
Инфраструктурные проблемы	9
Другое	5

Источник: расчеты автора, основанные на данных ЮНКТАД (2014)

Достаточно широкое определение термина «ресурсы» не позволяет выделить вопросы финансирования в самостоятельную категорию причин. Однако отдельный аналитический отчет ЮНКТАД по 10 странам, которые предоставили необходимую информацию, включает в себя данные о стоимости внедрения пакета реформ, направленных на упрощение процедур торговли, в том числе и стоимости выполнения конкретных мер. Оказывается, что прогнозная стоимость имплементации всех мер не такая высокая – в среднем 7,6 млн долларов США. Тем не менее, эта цифра меняется в зависимости от страны. Средняя стоимость проведения реформ в 5 странах, где этот показатель был самым низким, составляет 2 млн долл. США, в то время как в странах с самым высоким показателем – 13,1 млн долларов США. Самыми дорогими мерами являются создание служб единого окна и разработка испытательных процедур, средняя стоимость которых составляет 3,1 млн долл. США и 2,4 млн долл. США соответственно.

Согласно ВТО, всего несколько стран, главным образом наименее развитых, указали недостаток финансовых ресурсов в качестве главного фактора, сдерживающего имплементацию мер по упрощению процедур торговли. С другой стороны, ряд этих стран отметил, что инфраструктура являлась барьером для выполнения таких мер, как создание службы единого окна, улучшение работы таможенных органов и усиление контроля.

### Вывод

Соглашение уже находится в стадии имплементации, которая началась еще до принятия юридически обязательной договоренности. В настоящей статье утверждается, что основные сложности, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, в особенности наименее развитые из них, возникают не в процессе выполнения мер по упрощению процедур торговли, а задолго до ее начала. Эти сложности связаны с недостатком политической воли, направленной на проведение реформ, а также с низким законодательным и институциональным потенциалом этих стран.

Финансовый вопрос может быть и не таким уж критическим, как принято считать. Учитывая это, а также ограниченность финансирования, доступного для реализации мер по упрощению процедур торговли, страны-члены ВТО должны инвестировать собственные ресурсы для имплементации Соглашения. Если предусмотреть выполнение мер в правильном порядке, то можно добиться их самокупаемости.



**Винае Анчараз**  
Старший экономист по  
вопросам развития МЦТУР



## АФРИКА

# За пределами тарифной защиты: нетарифные барьеры в странах Африки к югу от Сахары

---

Пунам Махан

*Как обременительные нетарифные меры влияют на торговлю в странах Африки к югу от Сахары?*

Эксперты отмечают, что международная торговля перестала быть игрой тарифов и превратилась в соревнование качества, стандартов и соответствия требованиям глобального рынка. Экспортеры, в особенности из развивающихся стран, ощущают это в наибольшей степени, поскольку им приходится ежедневно бороться с так называемыми нетарифными мерами для достижения международной конкурентоспособности.

Согласно официальному определению, нетарифные меры – это «отличающиеся от таможенных тарифов меры экспортно-импортной политики, которые могут потенциально влиять на международную торговлю товарами. Они являются обязательными требованиями, правилами или положениями, установленными в законном порядке правительством экспортирующей, импортирующей или транзитной страны». Нетарифные меры становятся препятствием в торговле для экспортеров и импортеров, когда последние считают их обременительными.

С 2010 г. Центр международной торговли (ЦМТ) работает с частным сектором из развивающихся стран, собирая информацию о различных препятствиях в торговле, с которыми сталкивается бизнес-сообщество в этих странах. Проект был запущен, чтобы повысить прозрачность нетарифных мер посредством распространения соответствующей информации и проведения анализа нетарифных препятствий в торговле. Конечной целью проекта является уменьшение или устранение этих барьеров и таким образом улучшение условий для ведения бизнеса. В странах Африки к югу от Сахары исследование ЦМТ по нетарифным мерам уже проведено в Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуаре, Гвинее, Кении, Мадагаскаре, Малави, Маврикии, Сенегале, Руанде и Танзании.

Страны-бенефициарии уже используют результаты опросов, проведенных ЦМТ в отношении нетарифных мер, с целью устранения препятствий для ведения торговли. Например, в 2013 г. таможенные органы Маврикия отменили необходимость получать разрешение Чайного совета на импорт чая ройбуш. Сенегальское агентство развития экспорта использует результаты и рекомендации опроса ЦМТ в своем стратегическом плане продвижения экспорта на 2014-2017 годы. Подобным образом Правительство Мадагаскара планирует внедрить некоторые результаты опроса в свою торговую политику и торговые переговоры. Опросы ЦМТ по нетарифным мерам также часто используются для информирования партнеров по развитию о работе друг друга, например, в рамках исследования по вопросу торговой интеграции в Малави.

## Какие меры наиболее обременительны для африканских экспортеров?

Результаты исследований в 10 странах Африки к югу от Сахары показывают, что тремя самыми обременительными нетарифными барьерами, на которые указали экспортеры, являются: оценка соответствия, технические требования, а также правила происхождения товаров и получение соответствующих сертификатов происхождения. Среди других барьеров были отмечены: предотгрузочная инспекция и дальнейшие формальности, связанные с ввозом товара в страну, сборы, налоги, лицензирование или получение разрешения на экспорт.



Три самые распространенные нетарифные меры в странах Африки к югу от Сахары:

- оценка соответствия;
- технические требования;
- правила происхождения товаров и получение соответствующих сертификатов.

Согласно опросу, в общей сложности 64% опрошенных компаний в странах Африки к югу от Сахары испытывают влияние нетарифных мер. Эта цифра превосходит средний показатель (50%), полученный от всех стран, опрошенных ЦМТ на данный момент. Эти данные показывают, что экспортеры и импортеры в этом регионе, по всей вероятности, больше подвержены влиянию обременительных нетарифных мер.

«Технические требования» в сельскохозяйственной отрасли, включающие санитарные и фитосанитарные меры, используемые для защиты жизни человека, животных и растений, (например, требования к предельно допустимым концентрациям вредных веществ и правила маркировки и упаковки товаров) и «оценка соответствия» считаются самыми проблематичными для экспортеров в странах Африки к югу от Сахары. Оценка соответствия означает проведение процедур по контролю, проверке и одобрению товаров (таких как тестирование), которые подтверждают, что продукт соответствует техническим требованиям и обязательным стандартам страны-импортера.

В классификации нетарифных мер эти две категории известны как санитарные и фитосанитарные меры и технические барьеры в торговле. Они неизбежны для большинства сельскохозяйственных продуктов, так как используются для решения целей государственной политики, в том числе защиты интересов потребителей. Эти юридически обязательные требования, относящиеся к конкретным продуктам, являются сложными для выполнения в основном на таких развитых рынках, как ЕС. Экспортеры обычно жалуются, что такие правила особенно обременительны в процессе их выполнения, так как они сопровождаются задержками и требуют уплаты высоких сборов.

Это не удивительно, ведь наиболее распространенные нетарифные меры в мире относятся к техническим факторам, как, например, санитарные и фитосанитарные меры. В наиболее развитых странах действуют жесткие стандарты качества и безопасности пищевых продуктов. Кроме того, там внедряются все более строгие правила безопасности товаров. Например, в ЕС имеется большое количество правил, требующих от экспортеров из-за его пределов соответствия тем же стандартам качества пищевых продуктов, что и от членов ЕС. Более того, постоянно внедряются новые требования, например, в отношении маркировки. В частности, в Законе США об усовершенствовании пищевой безопасности предусматриваются многочисленные требования к импортным товарам.

---

*По мере увеличения технических барьеров в торговле по всему миру, экспортеры в странах Африки к югу от Сахары (включая тех, которые озабочены применением оценки соответствия) становятся уязвимыми, в первую очередь из-за недостаточного развития необходимой инфраструктуры в своих странах.*

---

По мере увеличения технических барьеров в торговле по всему миру, экспортеры в странах Африки к югу от Сахары (включая тех, которые озабочены применением оценки соответствия) становятся уязвимыми, в первую очередь из-за недостаточного развития необходимой инфраструктуры в своих странах. Более того, задержки в административных органах (например, на таможне) крайне негативно влияют на экспорт, в особенности на скоропортящуюся сельскохозяйственную продукцию (например, свежие продукты).

Что касается экспорта промышленных товаров, то технические требования для них зачастую не так важны, как в сельскохозяйственном секторе. Тем не

менее, проблемы, связанные с процессом оценки соответствия, до сих пор составляют 44% от всех нетарифных мер. Озабоченность относительно правил происхождения товаров, то есть критериев, используемых странами-импортерами для оценки применения дифференцированного режима в отношении продукта, также имеет достаточно высокий удельный вес (17% от всех нетарифных мер, отмеченных в странах Африки к югу от Сахары). Например, об обременительном характере нетарифных мер, связанных с правилами происхождения товаров, сообщили многие экспортеры в Кот-д'Ивуаре.

#### **Кто применяет нетарифные меры?**

Согласно исследованиям ЦМТ по нетарифным мерам, среди наиболее проблематичных требований, о которых заявили экспортные компании, около 70% применяются в странах-партнерах, а 30% – на родине. Для сравнения: в странах Африки к югу от Сахары около 40% нетарифных мер применяются на родине, а около 60% – в странах-партнерах. Таким образом, если страны Африки к югу от Сахары хотят повысить свою конкурентоспособность и закрепиться на рынке международной торговли, их национальные и местные власти должны разобраться с препятствиями в торговле, связанными с нетарифными мерами в своей стране. Тем не менее, абсолютно ясно, что усилия внутри страны должны подкрепляться непрерывным взаимодействием с международными торговыми партнерами.

---

*Проблемы, касающиеся нетарифных мер, часто усугубляются для стран, не имеющих выхода к морю (таких как Руанда), где препятствия, связанные с транзитом через другие страны, принимают наиболее тяжелую форму.*

---

Результаты опросов также показывают, что многие обременительные нетарифные меры связаны со странами-партнерами, с которыми у стран Африки к югу от Сахары уже подписаны договоры о свободной торговле или региональные торговые соглашения. Например, сообщалось, что Мали и Кот-д'Ивуар взимают с Гвинеи дополнительные таможенные сборы (например, дополнительный налог или пошлину), хотя все страны являются членами Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС). Из всех сообщений Гвинеи о нетарифных мерах 64% связаны с соседними странами-членами ЭКОВАС. В других регионах можно увидеть схожую картину. В Танзании, например, подавляющее большинство (64,4%) сообщений о случаях применения нетарифных мер связано с партнерами из региональных организаций, то есть Восточноафриканского сообщества (32,9%) и Сообщества по вопросам развития стран юга Африки (31,5%). Это означает, что партнерам по региональным торговым соглашениям и соглашениям о свободной торговле еще предстоит работа по устранению нетарифных барьеров. Проведение этой работы может помочь улучшить торговую интеграцию среди стран Африки к югу от Сахары.

#### **Путь вперед**

Проблемы, касающиеся нетарифных мер, часто усугубляются для стран, не имеющих выхода к морю (таких как Руанда), где препятствия, связанные с транзитом через другие страны, принимают наиболее тяжелую форму (например, необходимость оплаты за пользование мостовыми весами и задержки с доставкой товаров). Одним из возможных выходов из этой ситуации является налаживание ориентированного на результат диалога и проведение переговоров с региональными партнерами, а также двусторонних контактов со странами-соседами.

Помимо государственных требований, экспортеры из стран Африки к югу от Сахары иногда сталкиваются с обременительными стандартами, установленными

частными организациями. Например, экспортеры из Руанды сообщили, что клиенты в ЕС просили их предоставить сертификаты на соответствие требованиям справедливой торговли, в особенности для таких важных для экспорта Руанды товаров, как кофе и чай. Сообщается, что издержки и задержки, связанные с получением таких сертификатов, являются серьезным препятствием для экспортеров.

И экспортеры, и импортеры из стран Африки к югу от Сахары сообщают о большом количестве нетарифных мер, с которыми им приходится сталкиваться на пути к интеграции в международную систему торговли. По их словам, среди наиболее обременительных ограничений – технические меры в торговле, оценки соответствия, различные сборы, правила происхождения товаров и таможенные процедуры. Для преодоления этих препятствий принимается ряд инициатив на международном и национальном уровнях, однако, чтобы ослабить эти ограничения требуется делать больше. Например, существуют возможности для улучшения взаимодействия между лицами, формирующими политику, экспортерами и импортерами.

Укрепление диалога между различными игроками государственного и частного сектора может создать почву для развития эффективной и устойчивой политики, направленной на преодоление некоторых препятствий. Кроме того, такой диалог поможет выявить случаи, когда недостаточная осведомленность может выступать одним из препятствий. Участники рынка из ряда стран Африки к югу от Сахары выразили заинтересованность в создании единого окна для обработки документации. Другие заявили о необходимости создания единого справочного пункта для получения всех необходимых документов, требуемых для прохождения сертификации на национальном и иностранном рынках.

Преодоление этих барьеров могло бы помочь странам Африки к югу от Сахары сделать прорыв в улучшении своей торговой среды.

Дебаты о нетарифных мерах не утихают, а многочисленные вопросы об их законности продолжают появляться. Несмотря на общий консенсус относительно того, что нетарифные меры применяются из наилучших побуждений в целях общественного здравоохранения, частота их применения и сложность негативно воздействуют на торговые потоки более уязвимых стран, например, стран Африки к югу от Сахары. Более того, нетарифные меры иногда рассматриваются как протекционистские меры, используемые правительствами. Независимо от мотивов их применения, нетарифные меры приводят к издержкам, которые отрицательно влияют на конкурентоспособность, в частности, малых и средних предприятий в странах с формирующейся экономикой и развивающихся странах. Зачастую нетарифные барьеры не являются барьерами сами по себе, однако связанные с ними процедурные препятствия оказывают негативный эффект на торговлю. Проблемы, влияющие на производственные отрасли в странах Африки к югу от Сахары, становятся еще более обременительными для торговли и застигают врасплох в то время, когда правительства и международное сообщество мобилизуют все усилия на снижение бедности и стимулирование роста.

*Мнения, выраженные в настоящей статье, принадлежат автору и не обязательно отражают точку зрения Центра международной торговли или Организации Объединенных Наций.*



**Пунам Махан**

Аналитик в отделе анализа и исследований рынка Центра международной торговли

## ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

# Перспективы устранения нетарифных барьеров в ЕАЭС

Сергей Мелкумов

*Применение нетарифных барьеров становится все более актуальным вопросом в повестке дня многих государств и интеграционных объединений. Для обеспечения более продуктивной работы по устранению подобных барьеров в рамках ЕАЭС государствам-членам стоит расширить соответствующие полномочия Союза и ЕЭК.*

Сегодня в многосторонней торговой системе все большую долю среди всех торговых ограничений занимают нетарифные барьеры. Одной из причин этого являются результаты переговоров по либерализации торговли, проведенных в рамках ВТО в ходе Уругвайского раунда. Связано это с тем, что в настоящее время нетарифные барьеры остаются одним из немногих способов защитить внутренний рынок, однако не все из них *de jure* и *de facto* соответствуют правилам, установленным соглашениями ВТО.

При этом объем и содержание понятия «нетарифные барьеры» остаются не определенными, несмотря на широкое обсуждение проблематики таких торговых препятствий на всех международных консультативных площадках, занимающихся вопросами торговли. Так, ОЭСР относит к нетарифным барьерам все препятствия в торговле, которые не касаются тарифов. ЮНКТАД, в свою очередь, рассматривает нетарифные барьеры как меры в области торговой политики, не относящиеся к таможенным тарифам и влияющие на международную торговлю товарами посредством воздействия на объемы товарных потоков и их цены или на оба показателя одновременно.

Также ЮНКТАД в 2010 г. разработал достаточно обширную классификацию мер нетарифного регулирования в целом, которая разделяет их на 16 отдельных типов<sup>1</sup>. Наряду с хорошо известными мерами, такими как санитарные и фитосанитарные меры (СФС), технические барьеры в торговле (ТБТ), таможенные процедуры, квоты и лицензирование, в список нетарифных мер ЮНКТАД также вошли меры ценового контроля, дополнительные налоги и сборы, меры, влияющие на конкуренцию, финансовые меры, субсидии и другие.

На сегодняшний день в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) полным ходом идет работа по устранению или смягчению широкого спектра нетарифных барьеров во взаимной и внешней торговле, которые в значительной степени соответствуют классификации ЮНКТАД, но не полностью совпадают с ней. В частности, в соответствии со статьей 46 Договора о Евразийском экономическом союзе комплекс мер нетарифного регулирования включает в себя:

- запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;
- автоматическое лицензирование (мониторинг) экспорта и (или) импорта товаров;
- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров.

При этом стоит отметить, что данный комплекс мер направлен в первую очередь на регулирование иностранных товаров, произведенных за пределами единого рынка ЕАЭС.

Другие положения Договора предусматривают работу по устранению нетарифных барьеров в отношении как внутренних, так и иностранных товаров в сфере СФС (раздел XI), ТБТ (раздел X), таможенных процедур (раздел VIII), в том числе

предотгрузочных инспекций и других формальностей, а также по применению классического набора инструментов торговой политики (раздел IX), включая специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.

В то же время вопросы, касающиеся применения субсидий (до 2018 г.) и мер, связанных с правом интеллектуальной собственности, а также ограничений на распространение товаров, послепродажное обслуживание и государственные закупки (для иностранных компаний, учрежденных за пределами ЕАЭС), продолжают регулироваться странами-участницами Союза на национальном уровне. Таким образом, эти и некоторые другие нетарифные меры, входящие в классификацию ЮНКТАД, сегодня не в полной мере относятся к компетенции ЕАЭС и/или не входят в полномочия Евразийской экономической комиссии (ЕЭК).

Данная ситуация негативно сказывается на эффективности работы интеграционного объединения и его органов (в частности ЕЭК) по устранению нетарифных барьеров. Еще больше этот процесс отягощается тем фактом, что регулирование торговли услугами (и соответственно работа по устранению барьеров в торговле услугами) практически полностью выходит за рамки полномочий ЕАЭС. Кроме того, ЕЭК ограничена в своих полномочиях не только по принципу конкретных типов мер, но и по товарам, на которые они распространяются.

Следует отметить, что ЕЭК имеет достаточно положительный послужной список во внедрении новых мер регулирования торговли (включая тарифные и нетарифные меры), большинство из которых не являются ограничительными, что подтверждается данными ресурса Global Trade Alert.

Так, количество «зеленых» мер (недискриминационных, основанных на принципе режима наибольшего благоприятствования), принятых ЕЭК с 1 января 2012 г. по 1 августа 2015 г., насчитывает порядка 53, против 4 мер Беларуси, 2 мер Казахстана и 44 мер России. При этом в тот же период Беларусь ввела 90 «красных» мер (дискриминационных и вступивших в силу), Казахстан – 15 мер и Россия – 182 меры, против 50 мер, введенных ЕЭК.

В целом на основе приведенных данных Global Trade Alert можно сделать вывод о том, что соотношение новых ограничительных мер к неограничительным мерам у национальных органов выше, чем у ЕЭК за весь период ее существования. Данный послужной список является очередным позитивным сигналом, который подчеркивает перспективность ЕЭК как площадки по дальнейшей либерализации внутреннего рынка и успешному снижению нетарифных барьеров в рамках ЕАЭС.

В этой связи и, несмотря на ограниченные полномочия, в соответствии с Распоряжением №7 Совета Евразийской экономической комиссии от 23 апреля 2015 г., ЕЭК продолжает работу по выявлению и устранению взаимных барьеров во внутренней торговле ЕАЭС. Для целей систематизации этой деятельности ЕЭК подготовила собственную классификацию категорий препятствий во взаимной торговле государств-членов ЕАЭС, которая включает в себя барьеры, изъятия и ограничения<sup>2</sup>. Стоит отметить, что по возможности такие препятствия также классифицируются и в соответствии с перечнем нетарифных мер ЮНКТАД.

#### **Оценка деятельности ЕЭК по устранению нетарифных барьеров**

С целью оценки результатов уже проделанной работы в сфере устранения нетарифных барьеров в рамках ЕАЭС, Евразийский банк развития (ЕАБР) совместно с ЕЭК в этом году провел соответствующее исследование<sup>3</sup>.

В целом расчеты, приведенные в анализе ЕАБР, показали, что российские и казахстанские экспортеры в большей степени подвержены ограничительному влиянию нетарифных барьеров на торговлю с государствами-членами ЕАЭС, чем белорусские предприятия-экспортеры. В частности, серьезные ограничения были

## 2,8%

- ожидаемый рост ВВП Беларуси в среднесрочной перспективе в результате снижения нетарифных барьеров.

Источник: доклад ЕАБР.

зафиксированы при поставках товаров текстильного и швейного производства, пищевых продуктов, обуви и изделий из кожи в Республику Беларусь. Также казахстанские промышленники сталкиваются с заметными трудностями при экспорте продукции машиностроительного комплекса в Республику Беларусь.

Кроме того, вне зависимости от направления торговли в рамках ЕАЭС существенные затруднения возникают при экспорте товаров химической промышленности, а также резиновых и пластмассовых изделий. Данные ЕАБР позволяют сделать вывод о том, что в рамках Союза действует неравное регулирование.

В качестве последних примеров работы ЕЭК в выравнивании регулирования можно привести устранение повышенной ставки налога на добавленную стоимость (НДС) в Российской Федерации применительно к сокам для детского питания, ввозимым в упаковках объемом более 0,35 литра, а также отмену института «специмпортёров» в отношении рыбы и рыбной продукции в Республике Беларусь.

Важный вывод, который был сделан исследователями ЕАБР, заключается в том, что даже относительно небольшое уменьшение нетарифных барьеров (на 10% кумулятивно) оказывает заметное положительное влияние на благосостояние граждан и предприятий в ЕАЭС.

Также доклад ЕАБР отмечает различный уровень выгоды, которую могут получить государства-члены ЕАЭС от снижения нетарифных барьеров. Так, у Беларуси он ожидается наиболее существенным – в среднесрочной перспективе ВВП вырастет на 2,8%, благосостояние населения кумулятивно на 7,3%. Выгода Казахстана выражается в росте ВВП на 0,7% и благосостояния населения на 1,3% соответственно. Россию, в соответствии с тем же сценарием ЕАБР, ожидает рост ВВП на 0,2% и благосостояния населения на 0,5%.

Кроме того, расчеты ЕАБР показывают, что снижение нетарифных барьеров на пространстве ЕАЭС окажет положительное влияние на белорусское и казахстанское машиностроение, белорусское химическое производство и металлургию, а также на российскую пищевую промышленность, сельское хозяйство и производство кожи и изделий из нее.

### Опыт Европейского союза в сфере нетарифных барьеров

Европейский союз, как одно из наиболее продвинутых экономических интеграционных объединений, часто используется в качестве образца руководством ЕЭК и государствами-членами ЕАЭС при формировании стратегии дальнейшего развития Союза. В этой связи не теряют своей актуальности следующие вопросы: полностью ли устранены нетарифные барьеры во взаимной торговле стран-членов ЕС и какой опыт по сокращению подобных барьеров ЕЭК может перенять у своих западных коллег?

В исследовании Natalie Chen и Dennis Novy, базирующемся на анализе 166 промышленных предприятий в 11 странах-членах ЕС за период 1999-2003 гг.<sup>4</sup>, приводится ряд доказательств, указывающих на то, что во внутренней торговле ЕС до сих пор существует значительное количество нетарифных барьеров. И это несмотря на полное устранение тарифов и квот в 1968 г. и введение Программы единого рынка (SMP) в середине 1980-х годов.

Исходя из информации, содержащейся в базе данных Секретариата ВТО I-TIP по мерам торговой политики, по состоянию на сегодняшний день Европейский союз применяет около 412 мер нетарифного регулирования. Из них 26% мер являются антидемпинговыми, 2,5% – компенсационными мерами, 5% – количественными ограничениями, 26% – СФС, 6,5% – специальными защитными мерами и 34% – ТБТ.

Для сравнения: у стран-участниц Содружества независимых государств, которые также являются членами ВТО, эти пропорции несколько отличаются, а общее

количество мер составляет 400. Так, 16% мер являются антидемпинговыми, 27% – количественными ограничениями, 3% – защитными мерами, 39% – СФС и 15% – ТБТ.

Возвращаясь к работе Chen и Novy, стоит отметить, что в качестве нетарифного барьера они также рассматривают и вопрос НДС. Проблема заключается в существенной разнице как в размере ставки налога среди стран-членов ЕС, так и в разной политике обложения НДС конкретных категорий товаров. В ЕАЭС эта проблема также существует, но не является настолько острой, как в ЕС, из-за относительно небольшой разницы в налоговой политике государств-членов. Те же проблемные вопросы, которые эпизодически возникают на пространстве ЕАЭС, оперативно решаются, как в указанном ранее примере с детским питанием.

Одним из перспективных инструментов, который мог бы быть внедрен на пространстве ЕАЭС, является европейский консультативный сервис по вопросам внутреннего рынка SOLVIT. Эта рекомендательная система состоит из обширной сети координационных центров, которые располагаются во всех странах-членах Евросоюза, а также в большинстве стран ЕАСТ.

### Заключение

Наличие нетарифных барьеров во взаимной торговле стран-членов ЕС не должно стать аргументом в пользу сдерживания более амбициозной повестки данной работы в рамках ЕАЭС. Напротив, учитывая достаточно удручающее состояние дел по устранению нетарифных барьеров в других интеграционных объединениях (например, МЕРКОСУР и в меньшей степени АСЕАН), а также принимая во внимание относительную «молодость» ЕАЭС, у государств-членов есть возможность создать новую модель взаимодействия по устранению подобных барьеров.

Такая модель взаимодействия должна с одной стороны включать передовой опыт ЕС, а с другой принимать в расчет политико-экономические особенности развивающихся государств и стран с переходной экономикой. Эта модель может потенциально стать образцом для прочих неевропейских интеграционных объединений. В частности, она могла бы показать, что устранение нетарифных барьеров не только возможно, но и положительно влияет на рост торговли и экономики в целом.

Как уже было отмечено, одним из ограничений, с которыми приходится сталкиваться международным служащим ЕЭК и государствам-членам ЕАЭС в рамках работы по устранению нетарифных барьеров, является отсутствие достаточных полномочий. При этом ЕЭК имеет высокий потенциал стать двигателем либерализации торговли, что подтверждается историей ее торговой политики. К сожалению, без передачи соответствующих дополнительных полномочий на наднациональный уровень работа по устранению нетарифных барьеров в ЕАЭС, особенно в сфере услуг, останется менее продуктивной и амбициозной, чем потенциально может быть.

---

① UNCTAD (2013), *Classification of non-tariff measures*, United Nations Publication.

② ЕЭК (2015), *О ситуации по устранению препятствующих функционированию внутреннего рынка ЕАЭС барьеров для взаимного доступа, а также изъятий и ограничений в отношении движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы*, Аналитический доклад.

③ ЕАБР (2015), *Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС*, Доклад № 29 Центра интеграционных исследований.

④ Natalie Chen & Dennis Novy (2009), *International Trade Integration: A Disaggregated Approach*, Centre for Economic Performance Discussion Paper № 908.



**Сергей Мелкумов**  
Эксперт в торговой политике



## ЭМБАРГО

# Влияние российского продовольственного эмбарго на польский экспорт в Россию

Ольга Алешко и Матэуш Адамски

*Продовольственное эмбарго на польские товары было введено Россией в августе 2014 года. Казалось бы, ущерб, нанесенный эмбарго на сельскохозяйственные товары из Польши, существенный. Однако польский экспорт продовольствия не только не пострадал, но и значительно вырос.*

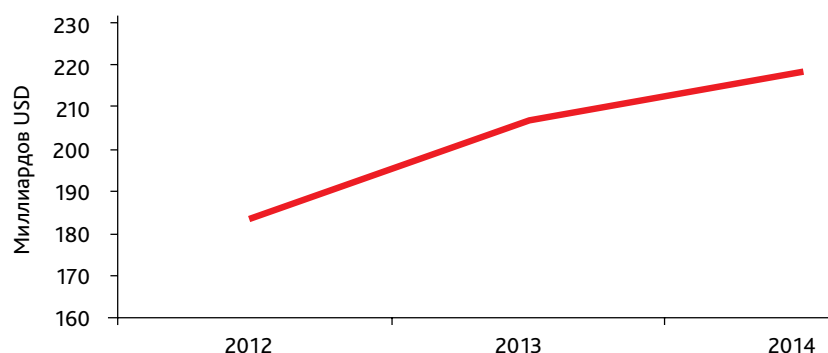
В августе 2014 г. в ответ на политические и экономические санкции Евросоюза, установленные в отношении ряда российских юридических и физических лиц, Россия ввела ответные меры, в том числе против отдельных видов сельскохозяйственных товаров, производимых в Польше. Под запрет на ввоз попали фрукты (свежие, сушеные и замороженные), овощи (свежие и замороженные), корнеплоды, орехи, мясо и птица, рыба и продукты моря, молоко и молочные продукты. Овощи и фрукты могут ввозиться на территорию России только при условии, что они переработаны, однако такое исключение не касается мясных переработанных продуктов. Так, польские колбасные изделия тоже попадают под эмбарго.

В июне этого года вслед за решением ЕС продлить санкции на полгода, Россия увеличила срок действия своей ответной меры до 6 августа 2016 года.

Для того чтобы оценить последствия российского продовольственного запрета для экономики Польши, следует проанализировать общий экспорт Польши, а также общий экспорт польских товаров в Россию.

В период с 2012 по 2014 гг. общий экспорт Польши значительно увеличился. Если в 2012 г. объем экспорта товаров составлял 184,7 млрд долл. США, то в 2013 г. он достиг 206,1 млрд долл. США, а в 2014 г. – 218,9 млрд долл. США<sup>1</sup>.

Рисунок 1. Общий экспорт Польши

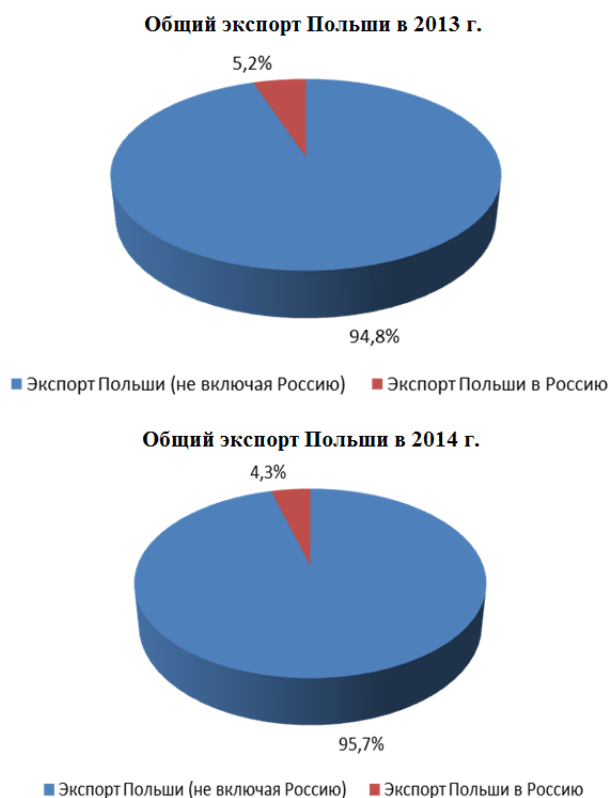


Источник: по данным Главного центра статистики Польши (GUS), <http://stat.gov.pl/>

Вследствие геополитических особенностей около 77% от общего экспорта Польши идет в страны Европейского союза. Причем продовольственные товары составляют значимую часть польского экспорта, ввиду того что сельское хозяйство конкурентоспособно. Например, Польша занимает первое место среди стран Европы по выращиванию шампиньонов и яблок. В области птицеводства и производства молока Польша занимает третье и четвертое место, а польские сыры составляют 3,6% сырного рынка Европейского союза. Таким образом, экспорт продовольственных товаров составляет 13,1%, или 21 млрд евро, от общего польского экспорта<sup>2</sup>.

Что касается объема экспорта польских товаров в Россию, то он уменьшался еще до введения российского продовольственного эмбарго. Так, в 2012 г. Польша поставила российским потребителям товаров на сумму 10,8 млрд долл. США, а в 2013 г. – на 9,4 млрд долларов США. Экспорт польских товаров в Россию в 2013 г. составил 5,2% от общего экспорта страны, а в 2014 г. – 4,3%.

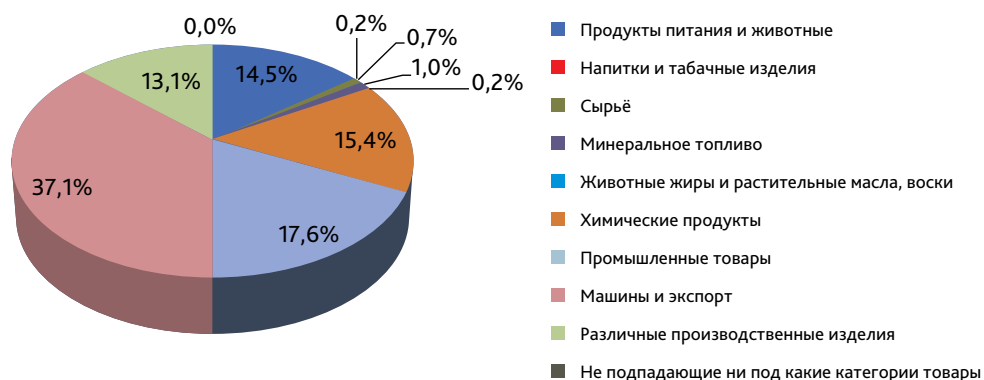
**Рисунок 2. Общий экспорт Польши**



Источник: по данным Главного центра статистики Польши (GUS), <http://stat.gov.pl/>

На следующем графике показаны процентные доли экспортируемых групп товаров. В частности, группа «продукты питания и животные», ввоз которых в Россию был запрещен, составляла всего лишь 14,5% от общего экспорта Польши. Процентная же составляющая поставок в Россию от общего польского экспорта продовольственных товаров была на уровне 7%, или 1,18 млрд евро<sup>9</sup>. Из этих данных следует, что ущерб, последовавший за введением российского эмбарго, изначально не являлся значительным.

**Рисунок 3. Экспорт Польши в Россию в 2013 г.**



Источник: по данным Главного центра статистики Польши (GUS), <http://stat.gov.pl/>

**Изменения в экспорте Польши после введения эмбарго**

Парадоксально, но после введения российских продовольственных санкций общий экспорт польских сельскохозяйственных продуктов вырос на 4,5% в 2014 году. Это было обусловлено следующими факторами: нахождением новых рынков сбыта, а также обходом запрета посредством поставок в Россию через третьи страны, например, Беларусь.

Одна из самых больших трудностей, с которыми столкнулась Польша после введения эмбарго, была связана с экспортом яблок. Как известно, страна является крупнейшим производителем яблок и концентрированного яблочного сока в Европе. Причем больше половины польского экспорта яблок поставлялось в Россию. Например, в 2013 г. в Россию было импортировано 676 тыс. тонн польских яблок на общую сумму 255 млн евро. Однако после введения эмбарго, экспорт яблок из Польши сократился на 23%.<sup>4</sup> Естественно, что именно производители этого продукта почувствовали негативное влияние российских санкций. Ситуация осложнялась тем, что Россия ввела эмбарго как раз перед сбором урожая яблок, и польские производители должны были максимально быстро найти новые рынки сбыта.

Реакцией на российскую меру стала широко развернувшаяся общественная акция, призывающая покупать польский сочный фрукт. Социологи отмечают невероятно активное участие поляков в данном мероприятии. По данным опросов, около 32% покупателей яблок следовали именно патриотическим лозунгам выручать местных садоводов. Кроме увеличения внутреннего потребления яблок, значительно вырос экспорт концентрата яблочного сока в Россию, поскольку данный продукт не вошел в «черный список» продовольственных товаров, запрещенных к ввозу на российскую территорию.

В связи с увеличением на складах других категорий продуктов, предназначенных для прилавков России, польским производителям нужно было срочно искать новые рынки сбыта. Они быстро нашли выход к рынкам стран Африки и Азии. Согласно статистическим данным агентства сельскохозяйственного сектора Польши, важным импортером порошкового молока в 2014 г. стал Алжир. Сравнивая показатели экспорта данного продукта в 2013 и 2014 гг. отмечается рост поставок на 89%. За пределы ЕС экспортировано 69% порошкового молока: в Алжир – 42%, Китай – 7%, Нигерию – 3%, Вьетнам и Марокко по 2%. Экспорт польских продуктов в Гонконг также отличался неизменным ростом за последние два года. Так, если в 2013 г. объем экспорта продовольствия составил 50 млн евро, то только за пять месяцев 2014 г. он превысил 41 млн евро. Основными экспортируемыми товарами являются птица (40% экспорта), мясо и мясные изделия (30%). Кроме того, польская птица поставляется в Бенин. Объем экспорта продовольственных товаров в эту страну достиг 26 млн евро в 2013 г., а уже за первое полугодие 2015 г. только экспорт птицы составил 20 млн евро.

**Несмотря на запрет, польский товар находил российского потребителя**

После введения эмбарго экспорт продуктов питания из Польши в Россию упал на 30%. Россия оказалась не в состоянии полностью заместить продукты, которые перестали поступать из Польши, а также из других стран Европейского союза, США, Канады, Австралии и Норвегии. Россия импортирует значительную часть продовольствия. Зарубежные поставки продуктов питания составляют одну треть общего продуктового обеспечения страны. Что касается городов, то процент импортных продуктов достигает 60-70%. Однако данная ситуация не касается злакового сектора, так как Россия полностью обеспечивает себя злаками и к тому же является крупнейшим экспортером пшеницы. Анализ импорта продовольствия демонстрирует, что до 2014 г. Россия импортировала 70% фруктов, 40% молока и молочных продуктов, 60% говядины, 15% свинины и 15% птицы. Например, в 2013 г. Россия закупила 1,24 млн тонн яблок, что составило более 45% общего потребления. Из Польши было импортировано 54-56% зарубежных закупок яблок.

О невозможности уйти от импортной продуктовой зависимости свидетельствует значительный рост цен на продукты питания на российском рынке.

Несмотря на эмбарго, продовольственные продукты из стран, подвергшихся санкциям, продолжают поступать на территорию Российской Федерации. Все больше появляется данных, указывающих на обход эмбарго со стороны Беларуси. Так, статистика показывает огромный рост закупок яблок. Если в 2013 г. Беларусь закупила 181 тыс. тонн яблок, то в 2014 г. белорусы импортировали 415 тысяч тонн. Однако появляются несоответствия. Например, в белорусской статистике указывается, что яблок из Сербии закуплено на 14,4 млн евро, а сербская статистика показывает, что этих фруктов продано лишь на 1,4 млн евро. В ситуации с Чили и Македонией возникает вопрос, в какой стране выращены яблоки, поставленные на сумму 9,1 млн евро из Чили и на сумму 6,4 млн евро из Македонии, если статистика этих двух стран показывает, что никаких яблок в Беларусь они не экспортировали.

Подобная ситуация складывается и с другими товарами, например, с молоком и молочными продуктами. Если в 2013 г. из стран ЕС (в основном Польша и Литва) в Беларусь было ввезено в целом 116 тонн молока, то в 2014 г. объем белорусского импорта молока вырос в сотни раз и составил 66,3 тысяч тонн<sup>5</sup>. Сложно сказать, какой процент польских товаров участвует в реэкспорте Беларуси.

Чиновники из Россельхознадзора периодически уличают Беларусь в реэкспорте польских продуктов, однако до недавнего времени никаких серьезных последствий за подобными обвинениями не следовало<sup>6</sup>. В единичных случаях выявленная контрафактная продукция возвращалась обратно в Беларусь. Учитывая, что Президент России Владимир Путин подписал указ об уничтожении ввозимых в Россию товаров из санкционного списка, который вступил в силу 6 августа 2015 г., можно ожидать, что соблюдение запрета на импорт продовольственных товаров из ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии будет жестче контролироваться российскими властями.

Подытоживая результат введения Россией эмбарго на продовольствие, можно сказать, что в целом ущерб для польских экспортеров оказался незначительным во многом благодаря мгновенной реакции польских предпринимателей на поиск новых рынков сбыта. Бесспорно, последствия запрета смягчили и обходные схемы, позволяющие продолжать поставки запрещенной продукции российским потребителям.

После введения эмбарго в экспорте Польши произошли позитивные изменения: удалось диверсифицировать поставки продовольственных товаров, получив доступ на новые рынки, в том числе страны Африки и Азии. По цене и качеству польские товары являются очень привлекательными для стран-импортеров. Если основываться на данных об общем экспорте Польши за последние годы, то можно утверждать, что тенденция роста экспортных поставок польских продовольственных товаров будет продолжаться.



**Ольга Алешко**

Магистр международных отношений и европейстики, Европейский институт (CIFE), Франция, и Университет им. Адама Мицкевича, Польша



**Матэуш Адамски**

Магистр экономики, Университет Эдинбурга

<sup>1</sup> Главный центр статистики Польши. GUS, <http://goo.gl/j0eisL>.

<sup>2</sup> Raport: skutki rosyjskiego embarga na polskie produkty. Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, 2015 (Доклад: эффекты российского эмбарго на польские продукты. Союз предпринимателей и работодателей, 2015), [www.zpp.net.pl](http://www.zpp.net.pl).

<sup>3</sup> Forbes, "Eksport żywności do Rosji mógłby w tym roku wynieść 1 mld euro", 28 августа 2014 г.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Хартия'97, «Как норвежский лосось стал "белорусским"», 31 марта 2015 г.

<sup>6</sup> Хартия'97, «Контрабандные яблоки», 4 апреля 2015 г.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

# Украина: государственные закупки как метод нетарифного регулирования торговли?

Ольга Дубаневич и Татьяна Херувимова

*Глобализация и либерализация торговли подталкивают страны к использованию государственных закупок для ограничения доступа иностранных компаний на внутренние рынки и защиты национальных производителей. Какой подход в данной сфере применяет Украина?*

На первый взгляд, государственные закупки представляют собой институт, существование которого направлено на обеспечение государства необходимыми товарами, работами или услугами. Госзакупки также часто рассматриваются как один из методов государственного регулирования экономики: те отрасли, на продукты которых государство расходует средства, как правило, развиваются более быстрыми темпами. Вместе с тем вопросу государственных закупок как методу регулирования внешней торговли до недавнего времени уделялось не так много внимания.

В этой статье мы проанализируем закупки государства с позиции возможного влияния на международную торговлю и рассмотрим, используются ли они в Украине для защиты национальных производителей. Также мы оценим, существует ли возможность последующего применения госзакупок для протекционистских целей в свете ожидаемого присоединения Украины к Соглашению ВТО по правительственным закупкам (далее – Соглашение).

## Немного теории

В теории международной торговли государственные закупки рассматриваются как одна из мер нетарифного регулирования внешней торговли. При этом госзакупки относят к методам скрытого протекционизма. У государства есть большие возможности, чтобы в рамках государственных закупок поощрять покупку товаров, работ и услуг у национальных производителей и поставщиков. Для этого чаще всего используются следующие механизмы:

- установление дискриминационного режима в области цен для иностранных производителей. Например, в США применяется специальная дискриминационная ставка для иностранных компаний, участвующих в тендерах. Она может составлять 6%, 12% и даже 50% для товаров оборонного значения<sup>1</sup>;
- установление жестких требований по лицензированию и сертификации для иностранных компаний, которые участвуют в государственных закупках. В большей степени это характерно для развитых стран, рынки которых хорошо защищены от иностранных участников техническими барьерами;
- установление требований по привлечению местных компаний к выполнению части работ/услуг по договорам, заключенным в рамках государственных закупок, или включение требований использовать в процессе реализации таких договоров местные материалы и сырье, оборудование, рабочую силу.

Указанный перечень не является исчерпывающим. В настоящее время такая практика – использование государственных закупок для защиты внутренних производителей – широко используется во всем мире. Тот факт, что государства прибегают к скрытым методам, вполне объясним. В силу условий присоединения к ВТО или договоренностей последующих раундов многосторонних переговоров страны обязаны поэтапно снижать уровень тарифной защиты. Таким образом, для

**13%**

- доля государственных закупок в ВВП Украины.

защиты внутреннего рынка от наплыва иностранных товаров и конкуренции со стороны зарубежных компаний, они вынуждены искать и применять другие меры – нетарифные. В связи с этим государственные закупки, которые являются отдельной сферой национальных рынков, стали использоваться правительствами для влияния на внешнюю торговлю. По оценкам Секретариата ВТО, на государственные закупки в среднем приходится 10-15% ВВП государства. Если говорить об Украине, то, например, в 2014 г. доля государственных закупок составляла 13% ВВП.

#### **Соглашение ВТО по правительственным закупкам и защита национальных производителей**

Если кратко говорить об истории Соглашения, то самая первая договоренность по правительственным закупкам была подписана еще в 1979 г. на Токийском раунде многосторонних торговых переговоров. В 1994 г. в рамках Уругвайского раунда Соглашение было пересмотрено. Эта редакция вступила в силу в 1996 г., и к ней присоединились 43 государства (из 161 члена ВТО). В 2014 г. вступила в силу обновленная редакция этой договоренности. Соглашение относится к числу факультативных, то есть необязательных соглашений системы ВТО, и его участниками являются в основном высокоразвитые страны. Это Соглашение включает в себя текст самой договоренности и перечни обязательств договаривающихся сторон.

Суть Соглашения состоит в том, что закупающие организации не должны предъявлять иных требований к иностранным поставщикам из стран-участниц Соглашения, чем к местным компаниям, в том числе на основе их аффилированности или принадлежности иностранным лицам, а также не должны дискриминировать местных поставщиков иностранных товаров или услуг, произведенных на территории договаривающейся стороны.

Категории закупок, являющиеся предметом Соглашения, определяются многосторонними договорами с каждой договаривающейся стороной в рамках базового Соглашения. Это означает, что в Соглашении нет универсального правила в отношении охвата рынка по закупочным категориям, закупающим организациям и степени применения правила недискриминации. Степень открытия рынка государственных закупок (охваченные организации, товары, работы и услуги, стоимость закупок, подпадающих под действие договоренности, и исключения) обсуждается в ходе переговоров между присоединяющейся страной и другими сторонами Соглашения. Все те оговорки, которые позволяют защищать отдельные сектора, страны добиваются путем переговоров. В частности, страны вправе предусмотреть механизмы защиты отечественных производителей и поставщиков путем установления ограничений на международные тендеры по определенным категориям товаров и услуг. В то же время, как правило, в таких случаях согласовывается, что в течение нескольких лет с момента подписания Соглашения количество ограничений сократится до определенного уровня.

Соглашение предусматривает исключения по соображениям безопасности и общие исключения. Так, отход от требований договоренности допускается в случае осуществления государственных закупок для национальной обороны и военных нужд, а также для защиты общественной морали, порядка, безопасности, жизни и здоровья человека, животных и растительного мира, прав интеллектуальной собственности. Кроме того, общие исключения применяются для госзакупок в сферах, относящихся к закупкам продукции или услуг инвалидов, филантропических заведений или исправительных учреждений.

Как следует из указанного выше, в системе ВТО на сегодняшний день нет безусловного запрета устанавливать какие-либо ограничения для иностранных компаний на рынке государственных закупок.

**Перейдем к Украине...**

Украина пока не является полноправной участницей Соглашения, однако, в соответствии с условиями присоединения Украины к ВТО, получила статус наблюдателя и взяла на себя обязательство начать переговоры о присоединении к Соглашению<sup>2</sup>. Принятие 10 апреля прошлого года новой редакции Закона Украины №1197-VII «Об осуществлении государственных закупок» (далее – Закон) позволило Украине приступить к подготовке второго обновлённого предложения по присоединению к Соглашению. Обновленное предложение было поддержано странами-участницами Соглашения. Предполагается, что вопрос о присоединении Украины к Соглашению будет рассмотрен Комитетом ВТО по правительственным закупкам уже до конца текущего года.

Если говорить о настоящем положении дел в сфере государственных закупок и недискриминации иностранных участников госзакупок в Украине, то в базовом Законе не предусмотрены преференции для национальных производителей ни по участию в тендерах, ни при оценке предложений. Напротив, дискриминация иностранных участников государственных закупок запрещена на законодательном уровне (ч. 1 ст. 5 Закона).

Тем не менее, по данным Министерства экономического развития и торговли Украины, количество иностранных участников в украинских государственных закупках остается незначительным – всего 0,15% в 2014 году. Это связано с влиянием нескольких факторов. В частности, с ограниченным доступом иностранных компаний к информации о предстоящих закупках. Согласно действующему законодательству, обязательство публиковать информацию о закупке на английском языке возникает только в том случае, если ее стоимость превышает 200 тыс. евро для товаров, 300 тыс. евро для услуг и 500 тыс. евро для работ (ч. 4 ст. 10 Закона). Официальным изданием для публикации является сайт Министерства экономического развития и торговли Украины.

Еще одним препятствием для участия иностранных компаний в украинских государственных закупках всегда были коррупционные риски, которые являются несовместимыми с принципами работы, внутренней политикой зарубежных компаний и требованиями антикоррупционных законов стран, в которых они были учреждены. Поэтому мультинациональные компании избегают прямого участия в украинских тендерах.

---

*В базовом Законе не предусмотрены преференции для национальных производителей ни по участию в тендерах, ни при оценке предложений.*

---

Самой большой помехой для участия иностранных компаний в государственных закупках в Украине остаются условия конкурсных торгов. Так, на сегодняшний день заказчик может устанавливать в документации конкурсных торгов следующие квалификационные критерии: наличие оборудования и материально-технической базы; наличие работников необходимой квалификации с необходимыми знаниями и опытом; наличие документально подтвержденного опыта выполнения аналогичных договоров; наличие финансовой возможности выполнить определенный договор (ст. 16 Закона). С одной стороны, это стандартные составляющие условий участия в любой процедуре государственных закупок, широко применяемые во многих странах. С другой стороны, общие формулировки, такие как «наличие оборудования и материально-технической базы», позволяют недобросовестным украинским заказчикам составить конкурсные условия под конкретную компанию.



**0,15%**

- процент иностранных участников в украинских государственных закупках в 2014 году.

Источник:  
Минэкономразвития Украины.

Такая же ситуация сложилась и с информацией о необходимых технических, качественных и количественных характеристиках предмета закупки, которые обязательно указываются в документации конкурсных торгов. Несмотря на то что Закон запрещает ссылаться на конкретную торговую марку, фирму, источник происхождения или производителя в описании условий тендера, определенные требования к предмету закупки (например, содержание действующего вещества в лекарственном средстве или срок поставки) можно изложить таким образом (чаще всего за счет детализации технических характеристик), что количество участников процедуры закупки значительно сократится.

Подтверждение выполнения квалификационных критериев и соответствия техническим требованиям предполагает подачу большого количества документов в тендерном предложении. Этот принципиальный для государства элемент закупок также всегда являлся одной из проблем, которая отпугивала от публичного сектора иностранных участников.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о лицензировании. Закон предусматривает, что участник-победитель процедуры закупки до заключения договора обязан предоставить заказчику разрешение или лицензию на осуществление определенного вида деятельности, если такое разрешение (лицензия) предусмотрено законодательством. Многие заказчики требуют предоставить разрешения/лицензии уже в составе предложения на тендер, таким образом устанавливая дополнительный барьер для иностранных компаний.

Несмотря на рассмотренные выше барьеры, опосредованно препятствующие участию зарубежных компаний в государственных закупках Украины, доступ иностранных товаров на украинский рынок госзакупок ничем не ограничен. Последние законодательные инициативы в Украине направлены на ликвидацию существующих барьеров для иностранных компаний. В июне 2015 г. Верховная Рада Украины приняла за основу законопроект №2087а от 16 июня 2015 г. «О внесении изменений в некоторые законы Украины в сфере государственных закупок по приведению их в соответствие с международными стандартами и принятию мер по преодолению коррупции» (далее – Законопроект). Законопроектом предусматривается снижение коррупционных рисков через общедоступность информации о конечном бенефициаре, публикацию детальных протоколов оценки тендерного комитета и внедрение более прозрачной процедуры обжалования тендеров. Также Законопроектом вводится процедура самодекларирования, по условиям которой каждый участник тендера декларирует наличие необходимой документации и предоставляет ее только непосредственно перед подписанием договора. Ожидается, что отмена необходимости подавать множество справок в связи с введением самодекларирования заинтересует иностранных инвесторов принимать участие в государственных закупках.

#### **Исключения из правила о недискриминации в Украине: прошлый опыт и настоящее**

Действующее законодательство о государственных закупках в Украине не содержит дискриминационных положений в отношении иностранных компаний. Так было не всегда – на определенных этапах госзакупки использовались для защиты отечественных производителей. Так, в 2008 г. с целью минимизации влияния финансового кризиса на развитие отечественной промышленности была введена норма, согласно которой до 1 января 2011 г. закупки товаров, работ или услуг за государственные средства должны были осуществляться у отечественных производителей, за исключением тех товаров, работ и услуг, которые не производятся в Украине.❶

Позже неоднократно предпринимались попытки предоставить национальным производителям преференции на украинском рынке государственных закупок. Например, законопроект № 11100 от 22 августа 2012 г. предусматривал, что заказчик имеет право устанавливать такой критерий отбора участников торгов, как

наличие собственных производственных мощностей и/или центров обслуживания на территории Украины. Из последних законодательных инициатив стоит упомянуть законопроект № 2363а от 20 июня 2013 г., принятие которого позволило бы государственным предприятиям проводить закупки товаров, работ или услуг за собственные средства (внебюджетные) у отечественных производителей без процедур, предусмотренных законодательством о государственных закупках.

Эти законодательные инициативы не были поддержаны Верховной Радой Украины в связи с заключением Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским союзом и принятым Украиной обязательством обеспечить соответствие национального законодательства праву ЕС, в том числе в сфере государственных закупок.

Текущая экономическая и политическая ситуация в Украине потребовала корректировки законодательства. Так, в сентябре 2014 г. Закон был дополнен нормой, в формулировке которой можно заметить определенные признаки протекционизма: отдельные товары, работы и услуги на территории проведения антитеррористической операции после ее завершения должны закупаться исключительно у субъектов хозяйствования, которые зарегистрированы и ведут свою деятельность на этой территории<sup>4</sup>. Перечень таких товаров, работ и услуг устанавливается Кабинетом министров Украины, а сами закупки должны быть направлены на восстановление инфраструктуры городов указанной территории. Однако эти положения не являются протекционизмом в чистой форме, ведь субъект хозяйствования, который зарегистрирован и ведет деятельность на такой территории, свободно может предложить на тендере иностранный товар, ввезенный им или планируемый к ввозу в Украину.

### Заключение

В связи с присоединением к ВТО и постепенным сближением с Европейским союзом Украина уже давно открыла свой рынок государственных закупок для иностранных товаров и не устанавливает преимуществ для национальных производителей. Оставшиеся на сегодняшний день барьеры для иностранных компаний, например, чрезмерная бюрократия и коррупционные риски, вскоре будут устранены. Учитывая, что сегодня национальные производители часто оказываются менее конкурентоспособными по сравнению с иностранными компаниями, может случиться, что рынок государственных закупок в Украине станет закрытым как раз для украинских производителей. Тогда Украине, скорее всего, придется прибегнуть к защите национальных компаний. К счастью, Соглашение ВТО по правительственным закупкам, к которому Украина планирует присоединиться в ближайшее время, позволяет согласовывать степень открытия рынка государственных закупок, например, в части организаций, товаров и услуг, которые будет охватывать Соглашение. Однако решать такие вопросы лучше заблаговременно – на стадии переговоров.



**Ольга Дубаневич**  
Консультант КПМГ в Украине



**Татьяна Херувимова**  
Старший консультант КПМГ в Украине

① Е.В.Балацкий, А.Б.Гусев, Н.А.Екимова. *Протекционистская политика на рынке государственных закупок в России и за рубежом*, <http://goo.gl/3iAzLc>.

② Пункт 358 Доклада Рабочей группы по присоединению Украины к ВТО (документ ВТО № WT/ACC/UKR/152 от 25 января 2008 г.).

③ Закон Украины от 18 декабря 2008 г. № 694-VI «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно минимизации влияния финансового кризиса на развитие отечественной промышленности».

④ Ч. 4 ст. 5 Закона.

## БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ

# Нетарифные барьеры: что мы о них знаем

Елена Беседина

*Использование нетарифных барьеров растет, в то же время экономическая наука не дает однозначного ответа об их влиянии на международную торговлю.*

Для большинства развивающихся стран экспорт является одним из наиболее важных рычагов экономического развития. Индекс открытости (экспорт плюс импорт к ВВП) для таких стран часто превышает 100%, что указывает на чувствительность национальных экономик к любым барьерам и препятствиям, с которыми сталкиваются экспортеры на внешних рынках. Несмотря на постулаты экономистов о превосходстве свободной торговли над протекционизмом, правительства разных стран по-прежнему используют различные инструменты, чтобы оградить свой рынок от иностранной продукции.

В последнее время в результате многораундовых переговоров под эгидой ВТО и увеличения региональных соглашений о свободной торговле существенно снизился уровень ставок импортных пошлин. В то же время отмечается рост нетарифных барьеров (НТБ), особенно в посткризисный период (начиная с конца 2008 года). К нетарифным барьерам относятся ограничения (запреты, особые требования или условия) к импортируемой продукции. Две ведущие международные организации Всемирный банк и ВТО опубликовали ряд исследований, в которых рассматриваются многочисленные аспекты использования НТБ<sup>1</sup>. В публикациях отмечается, что наиболее активно нетарифные меры используются крупнейшими странами с точки зрения населения (Китай и Индия) или размера экономики (ЕС и США). Более широкое использование НТБ также подтверждается в различных бизнес-опросах по всему миру<sup>2</sup>.

В чем причина роста НТБ? Во-первых, нетарифные меры используются как замена таможенных пошлин, которые, как отмечалось выше, неуклонно снижаются и, как правило, более жестко регулируются международными соглашениями. Во-вторых, многие НТБ связаны с заботой о здоровье граждан и окружающей среды и поэтому им уделяется больше внимания, особенно в развитых странах. К сожалению, такими инструментами также легко манипулировать, прикрываясь высокими словами о защите здоровья граждан, но преследуя при этом совсем другие цели – от протекционистских до политических.

Влияние нетарифных мер, как правило, является наиболее чувствительным для небольших экспортеров, так как расходы на соблюдение, скажем, новых стандартов и правил по сертификации часто не зависят от объема экспортируемой продукции, а также от экспортеров из развивающихся стран, в которых стандарты либо отсутствуют, либо существенно недотягивают до технических требований развитых стран. Опрос, проведенный ЮНКТАД среди экспортеров в ряде развивающихся стран, показал, что в среднем 73% респондентов рассматривают технические барьеры и санитарные и фитосанитарные меры как основные внешнеторговые барьеры<sup>3</sup>.

## Результаты эмпирических исследований

Наличие новых баз данных по НТБ позволило исследователям изучить влияние этих мер на различные показатели международной торговли, однако проведенные исследования не дают однозначного ответа. Исследователи находят как положительные, так и отрицательные эффекты. Различия в результатах зависят в значительной степени от сектора, страны и типа НТБ.

Например, в одном из исследований эксперты, используя данные более чем 90 стран, оценили «адвалорные эквиваленты» влияния ключевых НТБ (которые включают в себя меры по контролю над ценами, количественные ограничения, монопольные меры, антидемпинговые и компенсационные меры и технические регламенты) на объемы торговли для каждой 6-значной категории Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС), где НТБ были применены<sup>4</sup>. Их расчеты показывают, что в среднем влияние рассмотренных нетарифных мер сопоставимо с гипотетической таможенной пошлиной на уровне 12%. В наибольшей степени «страдают» от НТБ экспортеры из развивающихся стран, поставляющие свою продукцию в страны-члены ОЭСР. Негативное влияние НТБ в тарифном эквиваленте наиболее ощутимо в таких секторах, как HS06 «Живые деревья и другие растения», HS22 «Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус» и HS24 «Табак и промышленные заменители табака»<sup>5</sup>. В то же время позитивный эффект НТБ отмечается в таких секторах, как HS10 «Злаки», HS04 «Молочная продукция; яйца птиц», HS09 «Кофе, чай...»<sup>6</sup>.

Другие исследователи также приходят к выводу, что НТБ не всегда являются угрозой для международной торговли<sup>7</sup>. В некоторых случаях нетарифные меры, в частности, санитарные и фитосанитарные меры, наоборот, способствуют экспорту, так как сертификация делает продукцию более конкурентоспособной. Например, экспорт живой рыбы норвежских компаний в страны, которые используют НТБ, не только не падает, а, наоборот, растет<sup>8</sup>.

---

*Опрос, проведенный ЮНКТАД среди экспортеров в ряде развивающихся стран, показал, что в среднем 73% респондентов рассматривают меры технического регулирования и санитарные и фитосанитарные меры как основные внешнеторговые барьеры.*

---

#### **Внешние барьеры или внутренние?**

Если нетарифные барьеры не так страшны, что же мешает экспорту? Опрос украинских экспортеров, проведенный не так давно Институтом экономических исследований и политических консультаций в рамках финансируемого ЕС проекта «Диалог по содействию торговле» показал, что для многих компаний самыми серьезными препонами на пути к экспорту являются проблемы внутреннего характера. К таким проблемам относятся: неэффективная, а часто и коррумпированная таможня; проблемы возврата НДС экспортерам; уровень бюрократизации процесса оформления разрешительных экспортных документов.

Исследование Всемирного банка относительно оценки расходов и времени на проведение экспортно-импортных операций в большинстве стран мира (в рамках рейтинга Doing Business) показывает, что финансовые и временные затраты существенно отличаются. Так, количество документов для экспорта варьируется от 2 (Франция и Ирландия) до 11 (Узбекистан, Таджикистан, Малави и Непал). Еще большая вариация наблюдается в количестве дней, необходимых для прохождения всех экспортных процедур в стране. Наименьшее количество времени (всего 6 дней) требуется экспортерам Эстонии, Сингапура, США и Дании. Однако в большинстве развивающихся стран этот показатель выше в несколько раз. «Рекордсменами» являются такие страны, как Афганистан, Ирак, Казахстан, Таджикистан, Чад и Кыргызстан. Практически эти же страны лидируют по стоимости экспортирования (в расчете на один контейнер).

Влияние внутренних барьеров на экспорт подтверждается и в эмпирической работе по экспортной динамике<sup>9</sup>, в которой использовалась база данных Всемирного банка. Эта база данных включает информацию об экспортерах из 42 стран мира и позволяет оценить эффект НТБ на такие характеристики экспорта,

как количество экспортеров, их концентрация, диверсификация экспортной продукции и рынков. Результаты эконометрического анализа не подтверждают статистический эффект НТБ на экспортную динамику, в то же время отмечается влияние институциональных факторов на экспорт. Так, именно финансовые затраты и более сложные экспортные процедуры негативно влияют на уровень диверсификации товарных групп и рынков сбыта экспортеров в различных секторах. Например, в среднем при увеличении расходов на экспорт одного контейнера на 1%, вероятность прекращения экспорта увеличивается на 4%.

В связи с этим правительства, особенно в развивающихся странах, должны не только беспокоиться о росте внешних барьеров для экспорта, но также должны помнить о внутренних барьерах, с которыми сталкиваются отечественные экспортеры. Коррупция и обременительные регуляторные процедуры оказывают негативное влияние на участие стран в международной торговле, и, следовательно, правительствам необходимо направлять свои усилия на ликвидацию или хотя бы уменьшение этих барьеров.

- 
- ❶ O. Cadot and M. Malouche, eds., *Non-Tariff Measures – A Fresh Look at Trade Policy's New Frontier*, ed. The World Bank, Washington DC, 2012; World Trade Report 2012, *Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*, WTO.
  - ❷ *Ibid.*
  - ❸ *Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda* (UNCTAD/DITC/TAB/2009/3), New York and Geneva.
  - ❹ Kee, H.L., A. Nicita and M. Olarreaga (2009), "Estimating Trade Restrictiveness Indices", *Economic Journal*, 119 (534): 172-199; Disdier, A-S, L. Fontagné and M. Mimouni (2008), "The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements", *American Journal of Agricultural Economics* 90(2), 336-350.
  - ❺ Disdier, A-S, L. Fontagné and M. Mimouni (2008), "The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements", *American Journal of Agricultural Economics* 90(2), 336-350.
  - ❻ *Ibid.*
  - ❼ Для обзора существующей литературы: Elena Besedina, "Technical barriers to trade and SPS measures and exports dynamics", NUPI Working paper 842.
  - ❽ Medin H. and A. Melchior, "Trade barriers or trade facilitators? On the heterogeneous impact of food standards in international trade", NUPI mimeo.
  - ❾ Elena Besedina, "Technical barriers to trade and SPS measures and exports dynamics", NUPI Working paper 842.



**Елена Беседина**  
PhD, старший научный  
сотрудник Киевской школы  
экономики

# Публикации и ресурсы



## **Георгий Идрисов, Юрий Пономарев, Сергей Синельников-Мурылев. Условия торговли и экономическое развитие современной России. «Экономическая политика», 2015, №3**

В статье рассматриваются тенденции экономического развития России в конце 2014 – начале 2015 гг., а также основные механизмы влияния новой ситуации на условия торговли. По мнению авторов, для обеспечения устойчивого роста экономики и социальной стабильности необходимы структурные реформы, направленные на диверсификацию производства и экспорта. Эксперты считают, что экономическим агентам необходимо компенсировать потери от изменения условий торговли, а также предпринять кардинальные меры для оздоровления экономики, развития и повышения устойчивости работы финансовых рынков.

Интернет: <http://goo.gl/SJr2f2>



## **Ирина Гурова, Ирина Платонова. Финансовые санкции ЕС против России: сфера применения. «Российский внешнеэкономический вестник», 2015, №5**

По мнению авторов, санкции, введенные Европейским союзом, США, Японией, Норвегией и Украиной против России с целью оказать давление на российское правительство в политическом вопросе о положении в Украине, способны причинить ущерб, который значительно превысит негативные эффекты традиционных протекционистских мер. Фактические потери и многие угрозы, связанные с санкциями, очевидны, однако существуют и скрытые риски, выявление которых требует проведения специальных исследований. В частности, источником рисков для российских и иностранных компаний является отсутствие предсказуемости торгового режима.

Интернет: <http://goo.gl/6PaGSp>



## **Элисон Хоар. Борьба с незаконными рубками и связанная с этим торговля: какой прогресс и путь вперед? Chatham House, 2015**

Несмотря на активные действия правительств по борьбе с незаконными лесозаготовками, прогресс на глобальном уровне застопорился. Это обусловлено, в частности, изменениями, которые произошли в мировом лесном секторе: превращение Китая в крупнейшего импортера и потребителя древесины; растущее использование лесных территорий для сельского хозяйства и других видов землепользования; рост числа мелких лесозаготовителей. Автор анализирует эти тенденции и предлагает пути решения этой проблемы. Так, по ее мнению, ключевой задачей является улучшение управления лесными ресурсами и борьба с коррупцией.

Интернет: <http://goo.gl/GfuJDQ>



## **Э. Хусейн, Р. Арезки, П. Бройер, В. Хаксар, Т. Хелблинг, П. Медас, М. Sommer. Глобальные последствия снижения цен на нефть. Международный валютный фонд, 2015**

Резкое падение цен на нефть является одним из наиболее важных глобальных экономических событий за прошедший год. Авторы считают, что в обвале нефтяных цен факторы предложения сыграли несколько большую роль, чем факторы спроса. Они полагают, что падение цен сохранится в среднесрочной перспективе, хотя здесь все же существует большая неопределенность. При этом снижение цен на нефть будет поддерживать глобальный рост. По мнению экспертов, меры регулирования должны учитывать воздействие изменений условий торговли, налогово-бюджетную уязвимость и внутренние циклы.

Интернет: <http://goo.gl/yt33Sa>



ИЗУЧАЙТЕ МИР ТОРГОВЛИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ВМЕСТЕ С ПУБЛИКАЦИЯМИ BRIDGES МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА  
ПО ТОРГОВЛЕ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

## BRIDGES

Новости торговли с точки зрения устойчивого развития  
*Международные новости на английском языке*  
[www.ictsd.org/news/bridges](http://www.ictsd.org/news/bridges)

## BIORES

Аналитика и новости о торговле и окружающей среде  
*Международные новости на английском языке*  
[www.ictsd.org/news/biores](http://www.ictsd.org/news/biores)

## PUENTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Новости стран Латинской Америки и Карибского бассейна на испанском языке*  
[www.ictsd.org/news/puentes](http://www.ictsd.org/news/puentes)

## PONTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Международные новости на португальском языке*  
[www.ictsd.org/news/pontes](http://www.ictsd.org/news/pontes)

## 桥

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Международные новости на китайском языке*  
[www.ictsd.org/news/qiao](http://www.ictsd.org/news/qiao)

## BRIDGES AFRICA

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Новости стран Африки на английском языке*  
[www.ictsd.org/news/bridges-africa](http://www.ictsd.org/news/bridges-africa)

## PASSERELLES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Новости стран Африки на французском языке*  
[www.ictsd.org/news/passerelles](http://www.ictsd.org/news/passerelles)



### Международный центр по торговле и устойчивому развитию

Chemin de Balexert 7-9  
1219 Geneva, Switzerland  
+41-22-917-8492  
[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

### «ЭКО-СОГЛАСИЕ»

#### Центр по окружающей среде и устойчивому развитию

Россия, Москва, ул. Куусинена, 21Б  
+7-926-514-3748  
[www.ecoaccord.org](http://www.ecoaccord.org)

Публикация «Мосты» выпускается  
благодаря финансовой поддержке  
доноров и партнеров, в том числе:

**DFID – Департамента Великобритании  
по международному развитию**

**SIDA – Шведского агентства по  
международному развитию**

**DGIS – Министерства иностранных  
дел Нидерландов**

**Министерства иностранных дел и  
торговли Австралии**

**Министерства иностранных дел Дании**

**Министерства иностранных  
дел Финляндии**

**Министерства иностранных  
дел Норвегии**

Редакция «Мостов» выражает  
благодарность региональным партнерам.

Публикация «Мосты» лицензируется  
в соответствии с лицензией Creative  
Commons («Атрибуция – Некоммерческое  
использование – Без производных  
произведений») 4.0 Всемирная

Редакция «Мостов» принимает  
финансовые пожертвования и платную  
рекламу, чтобы компенсировать расходы  
по подготовке публикации. Редакция  
оставляет за собой право отказа от  
публикации рекламы и получения  
финансовой поддержки.

Взгляды авторов статей принадлежат  
авторам и не обязательно отражают  
взгляды МЦТУР и «Эко-Согласия».

Цитирование «Мостов» должно  
содержать полную ссылку на издание.

Цена: 10.00 евро  
ISSN 1996-921X

